

MENTAL ACCOUNTING DAN VARIABEL DEMOGRAFI : SEBUAH FENOMENA PADA PENGGUNAAN KARTU KREDIT

Linda Ariany Mahastanti

Katarina Kumalasari Wiharjo
Fakultas Ekonimika dan Bisnis
Universitas Kristen Setya Wacana Salatiga
Email : linda.ariany@staff.uksw.edu

Abstract

The aim of this research is to analysis relationships of demographic factor towards mental accounting in using credit card. Demographic factors which use in this research is sex, age, and income. Researcher takes the sample from the employees of Bumi Arta bank, Tbk. Surakarta which have and use credit card. To analysis the primary data, the writer use chi-square test as a tool. The result of this research shows that sex and income have relationships on mental accounting in using credit card.

Keywords : Demographic factors, mental accounting, credit

1. PENDAHULUAN

Setiap individu menghadapi berbagai keputusan ekonomi yang berkaitan dengan penghasilan, belanja, uang tabungan, dan kartu kredit. Dalam banyak kasus, keputusan ekonomi tersebut saling terkait atau saling tergantung. Misalnya, dengan memutuskan untuk membeli CD player baru seseorang perlu untuk menunda memperbaiki mesin cuci, atau menggunakan uang untuk makan malam di sebuah rumah makan. Dalam teori behavioral life-cycle menurut Shefrin dan Thaler (1988) diasumsikan bahwa seseorang mengelompokkan aset (kekayaan) dalam tiga akun yaitu pendapatan saat ini, aktiva lancar, dan pendapatan masa depan. Selanjutnya diasumsikan bahwa kecenderungan seseorang untuk lebih banyak menggunakan pendapatan saat ini dibandingkan dengan pendapatan masa depan.

Dalam hal pengambilan keputusan keuangan individu banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor yang kurang dikenal di dalam model-model keuangan perusahaan, yaitu faktor-faktor psikologis dan sosial yang salah satunya adalah aspek mental accounting, di mana mental accounting merupakan rangkaian operasi kognitif yang dipergunakan oleh individu maupun rumah tangga dalam mengkode, membuat kategori, dan mengevaluasi aktivitas finansialnya. Mental accounting berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut. Mental accounting mengacu pada kecenderungan orang untuk memisahkan uang mereka ke dalam rekening terpisah berdasarkan pada berbagai kriteria subjektif, seperti sumber uang dan tujuan untuk setiap akun. Menurut teori ini, individu menetapkan fungsi yang berbeda untuk setiap kelompok aktiva, yang memiliki efek sering tidak rasional dan merugikan pada keputusan konsumsi dan perilaku lainnya. Aspek lain dari mental accounting adalah bahwa seseorang memperlakukan uang juga berbeda tergantung pada sumbernya. Misalnya, orang cenderung menghabiskan lebih banyak uang yang diperoleh tanpa usaha keras, seperti pengembalian pajak, bonus kerja dan hadiah, dibandingkan dengan uang gaji mereka. Perilaku keuangan individu seperti ini sedikit berbeda dan unik untuk diteliti.

Salah satu contoh mental accounting adalah yang pernah ditayangkan pada Oprah's Show, sebuah talkshow paling populer di Amerika, mengenai seorang pengemis yang menemukan uang sebesar \$100.000. Sebagai orang yang telah bekerja keras dan memiliki uang, Oprah berpikir bahwa lelaki pengemis itu pasti akan menaruh uangnya di bank, mengambil bunganya setiap bulan dan hidup berkecukupan dengan bunga tersebut. Hal tersebut juga yang terpikirkan oleh para penontonnya. Pengemis tersebut kemudian mengakui bahwa ia membeli dua mobil untuk dirinya dan istrinya seharga \$70.000. Sisanya ia gunakan untuk pulang ke kampung halaman dan membagikannya kepada sanak saudara untuk menunjukkan bahwa akhirnya ia memiliki uang dan sanak saudaranya tidak boleh menghina lagi. Dalam waktu kurang dari setahun, uang itu habis berikut kedua mobilnya, dan ia kembali mengemis di jalanan. Pada kasus ini, bahwa faktor psikologis sangat menentukan keputusan keuangan seseorang.

Contoh keputusan keuangan lain yang berkaitan dengan mental accounting adalah dalam penggunaan kredit. Kebutuhan masyarakat untuk rumah dan transportasi, keinginan mereka untuk liburan, atau untuk membeli pakaian, smart phone, perhiasan tidak selalu mungkin untuk dilakukan karena keterbatasan uang yang dimiliki. Jika seseorang tidak ingin menunda pembelian sampai tabungan yang diperlukan telah terkumpul, mereka akan cenderung memutuskan untuk menggunakan kredit. Dengan menggunakan kredit, mereka tidak perlu mengeluarkan uang tunai maupun tabungan sehingga dapat lebih mudah dan cepat dalam memenuhi keinginan mereka. Namun mereka kurang menyadari bahwa kredit hanyalah sebuah bentuk yang berbeda dari hutang, yang memiliki risiko ketidakmampuan membayar kembali angsuran karena tingkat bunga yang tinggi. Fenomena mental accounting dalam penggunaan kartu kredit tersebut cukup menarik untuk diteliti, karena banyak terjadi di masyarakat, terutama masyarakat yang hidup di kota metropolitan. Berbeda dengan kota-kota kecil seperti Salatiga yang masih sedikit masyarakat memiliki dan menggunakan kartu kredit sehingga dalam penelitian ini dipilih sebuah bank yang cukup lama berdiri di kota Surakarta, yang tidak terlalu jauh letaknya dari Salatiga yaitu Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta. Cukup banyak karyawan dari Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit karena lebih familiar dengan produk-produk keuangan seperti kartu kredit dibanding dengan masyarakat yang tidak terlalu paham dan masih merasa asing dengan produk-produk keuangan. Selain alasan tersebut, peneliti juga tertarik untuk melakukan penelitian di sebuah bank adalah untuk mengetahui apakah dengan lebih paham dan familiarnya karyawan-karyawan bank terhadap kartu kredit sebagai salah satu produk keuangan akan membuat mereka lebih bijaksana dalam penggunaan kartu kredit dan terhindar dari mental accounting.

Mental accounting juga memiliki hubungan dengan faktor demografis yang meliputi jenis kelamin, usia, dan pendapatan. Persepsi dan sikap individu cenderung memiliki perbedaan dengan adanya perbedaan jenis kelamin, usia, dan pendapatan. Persepsi pria dan wanita terhadap uang akan berbeda, begitu pula faktor usia dan pendapatan mempengaruhi keputusan keuangan di mana salah satu contohnya adalah dalam penggunaan kredit.

Fenomena-fenomena mengenai mental accounting dan pengaruh faktor demografis terhadap penggunaan kredit didukung oleh beberapa penelitian. Pada penelitian yang dilakukan Karlsson, Garling, dan Selart (1997), responden yang memiliki jumlah uang dan tabungan yang tidak kompatibel dengan pola konsumtif mereka yang tinggi akan cenderung untuk menggunakan kartu kredit untuk tetap bisa membeli barang-barang yang diinginkan. Penggunaan kartu kredit akan memberikan pola pemikiran bahwa mereka tidak perlu mengeluarkan uang tunai pada saat mereka membeli barang sehingga akan memudahkan mereka dalam memenuhi pola konsumtif mereka yang tinggi.

Selain jenis kelamin dan usia, faktor demografis yang mempengaruhi penggunaan kredit adalah pendapatan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dearden, Goode, Whitfield dan Cox (2010) menunjukkan adanya peningkatan kredit dan ketidakmampuan untuk membayar hutang. Hal tersebut dikarenakan pendapatan rendah yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dan terjadi akumulasi dari hutang-hutang sebelumnya.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian mengenai mental accounting dalam penggunaan kartu kredit (Karlsson, Garling, dan Selart, 1997) dengan target penelitian yang berbeda yaitu karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki karakteristik demografis yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

Target penelitian ini adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang lebih familiar dengan produk-produk keuangan sehingga cukup banyak yang memiliki dan menggunakan kartu kredit sebagai salah satu

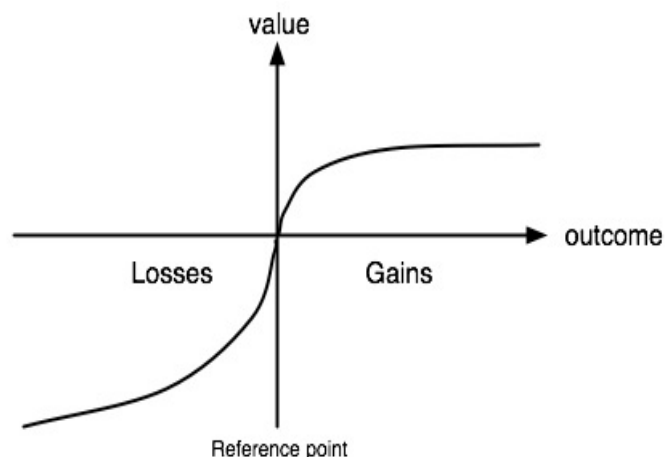
produk keuangan. Karyawan-karyawan pada bank tersebut juga memiliki karakteristik demografis yang berbeda-beda sehingga memungkinkan terjadinya perbedaan dalam penggunaan kredit, sehingga penelitian ini ingin melihat apakah terdapat hubungan antara faktor jenis kelamin, usia, dan pendapatan dengan mental accounting dalam penggunaan kredit.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Prospek

Prospect Theory (teori prospek) dikembangkan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky pada awal tahun 1980-an dimana pada dasarnya mencakup dua disiplin ilmu, yaitu psikologi dan ekonomi (psikoekonomi) yang merupakan suatu analisis perilaku seseorang dalam mengambil keputusan ekonomi di antara dua pilihan. Teori Prospek berfokus pada bagaimana keputusan nyata diambil (descriptive approach).

Teori prospek sebenarnya sangat sederhana. Dimulai dengan penelitian Kahneman dan Tversky terhadap perilaku manusia yang dianggap aneh dan kontradiktif dalam mengambil suatu keputusan. Subyek penelitian yang sama diberikan pilihan yang sama namun diformulasikan secara berbeda, dan mereka menunjukkan dua perilaku yang berbeda. Oleh Kahneman dan Tversky, hal ini disebut sebagai risk-aversion dan risk-seeking behavior. (ditunjukkan pada gambar 2.1)



Sumber : http://en.wikipedia.org/wiki/Prospect_theory

Gambar 2.1 Teori Prospek

Gambar 2.1 menunjukkan titik referensi membagi daerah di mana seseorang berada dalam kerugian dan daerah yang menunjukkan seseorang berada di keuntungan. Bentuk kurva di atas titik referensi menampilkan penghindaran risiko, sedangkan garis bawah titik referensi untuk mewakili perilaku mencari risiko.

Contoh yang mereka kemukakan adalah seperti ini : orang akan mau menelusuri hampir seluruh toko yang ada pada sebuah kota agar memperoleh \$5 lebih murah untuk sebuah kalkulator seharga \$15, tetapi mereka tidak akan melakukannya agar memperoleh \$5 lebih murah untuk jaket seharga \$125.

Hal yang sangat penting dari studi Kahneman dan Tversky adalah eksperimen mereka yang menunjukkan bahwa sikap tentang risiko menghadapi keuntungan akan sangat berbeda dengan sikap tentang risiko menghadapi kerugian. Contoh yang dikemukakan adalah sekelompok orang pada saat dihadapkan pada pilihan untuk pasti mendapatkan uang \$1.000 atau kurang-lebih 50% dari kemungkinan mendapatkan uang \$2,500, ternyata orang akan lebih memilih yang pasti yaitu sebesar \$1.000. Ini adalah contoh dari perilaku risk-aversion. Akan tetapi, kelompok orang yang sama, jika kepadanya diberikan pilihan untuk pasti rugi sebesar \$1.000 atau kurang-lebih

50% kemungkinan tidak akan rugi, maka mereka akan cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko. Ini adalah contoh perilaku risk-seeking.

Teori prospek ini dapat dipakai untuk melihat banyak sekali fenomena perilaku manusia di berbagai bidang kehidupan, khususnya pada proses pengambilan keputusan yang kadangkala 'tidak masuk akal'. Teori ini dipakai untuk mengukur (melakukan measurement perspective) terhadap perilaku orang atau organisasi dalam mengambil keputusan, dan hal-hal yang melatar belakangi keputusannya itu.

Secara singkat dapat dikatakan teori prospek menunjukkan, bahwa orang akan memiliki kecenderungan irasional untuk lebih enggan mempertaruhkan keuntungan (gain) daripada kerugian (loss). Dalam kondisi rugi, seseorang akan cenderung lebih berani menanggung risiko dibandingkan pada saat kondisi berhasil. Seseorang akan merasakan seolah-olah nilai kerugian pada sejumlah uang tertentu dalam suatu taruhan lebih menyakitkan daripada nilai keuntungan dari sejumlah uang yang sama, sehingga dalam situasi rugi orang lebih berani untuk menanggung risiko. Teori prospek tersebut sejalan dengan mental accounting yang berfokus pada bagaimana seseorang harus menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan hasil tersebut.

2.2 Mental Accounting

Mental accounting merupakan deskripsi mengenai cara seseorang melakukan proses akuntansi yang hanya dapat dipelajari dengan melakukan pengamatan mengenai perilaku seseorang atau menyimpulkan kaidah-kaidah yang berlaku di masyarakat. Menurut Thaler (1985), mental accounting adalah suatu rangkaian operasi kognitif yang dipergunakan oleh individu maupun rumah tangga dalam mengkode, membuat kategori, dan mengevaluasi aktivitas finansialnya. Mental accounting berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut. Dalam mental accounting, individu menentukan tingkat utilitas yang berbeda pada tiap-tiap akun kekayaan sehingga mempengaruhi keputusan konsumsi mereka. Tversky and Kahneman (1981) menyatakan bahwa mental accounting berfokus kepada bentuk dari keputusan individu dalam keuangan, sedangkan Shefrin dan Thaler (1988) membahas bahwa mental accounting juga dipengaruhi pengetahuan dan pemahaman seseorang terhadap keuangan.

Dalam penelitian ini, Teori Mental Accounting yang digunakan sebagai acuan adalah teori menurut Thaler (1985), dimana mental accounting berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut.

2.3. Behavioral Life-Cycle Theory

Behavioral Life-Cycle Theory (Shefrin dan Thaler, 1988) berkaitan dengan penggunaan pendapatan dalam perilaku konsumsi seseorang. Menurut Shefrin dan Thaler (1988), seseorang mengkategorikan kekayaannya ke dalam tiga akun yaitu current income, current assets, dan future income. Menurut teori ini, seseorang tidak memperlakukan kekayaan mereka dengan cara yang sama, tetapi sangat bergantung bagaimana ia memandang uang yang dimilikinya sebagai current income, current assets, atau future income. Dari ketiga akun tersebut seseorang lebih banyak melakukan pengeluaran untuk akun current income. Behavioral Life-Cycle Theory menekankan pada pengendalian diri, mental accounting, dan framing. Terkait dengan pengendalian diri, Thaler dan Shefrin mengatakan bahwa seseorang seharusnya mengadopsi aturan yang dapat membatasi kesempatan untuk membelanjakan uang, baik itu dari dalam dirinya sendiri maupun dari luar dirinya. Terkait dengan mental accounting, Thaler dan Shefrin (1988) mengatakan pengkategorian dan evaluasi dalam aktivitas finansial diasumsikan dapat membantu menerapkan batasan terhadap uang belanja. Behavioral Life-Cycle Theory juga terkait dengan hipotesis pendapatan permanen (Friedman, 1957) yang menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika

pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Keputusan untuk mengambil pinjaman ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan adalah untuk tetap dapat memenuhi konsumsi mereka.

2.4. Penggunaan Kartu Kredit

Kartu kredit sudah menjadi media pembayaran lazim terutama di kota-kota besar, bahkan pola hidup konsumtif mendorong orang untuk memiliki lebih dari satu kartu kredit. Kartu kredit adalah alat pembayaran dengan menggunakan kartu (APMK) yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, dalam hal ini termasuk transaksi pembelanjaan dan atau untuk melakukan penarikan tunai dimana kewajiban pemegang kartu kredit dipenuhi terlebih dahulu oleh akuiser atau pihak penerbit dan pemegang kartu kredit berkewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang disepakati. Kartu kredit merupakan salah satu alat pembayaran dengan cara kredit, dimana konsumen dapat berbelanja meskipun pada saat itu tidak mempunyai uang. Prinsipnya, konsumen berbelanja dengan cara utang. Lebih dari itu, konsumen diperkenankan membayar utang itu dengan mencicil sejumlah minimum tertentu dari total transaksi. Jumlah pembayaran minimum itu biasanya sebesar 10 sampai 20 persen dari saldo tagihan.

2.5. Faktor Demografis

Variabel demografis menurut Robb dan Sharpe (2009) adalah suatu studi yang mempelajari karakteristik, sikap, dan perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh beberapa faktor misalnya jenis kelamin, status pendidikan dan pendapatan. Faktor lain yang termasuk dalam demografis adalah usia. Faktor-faktor demografis biasanya mempengaruhi perilaku seseorang, termasuk dalam perilaku keuangan. Pria memiliki pengetahuan lebih banyak tentang uang dan lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial mereka daripada wanita. Pria memiliki pandangan yang lebih positif dan percaya dengan memiliki uang mereka akan lebih diterima dalam lingkungan sosial mereka. Dibandingkan dengan pria, wanita lebih memandang negatif terhadap uang. Ada enam jenis kepercayaan tentang uang dan menemukan bahwa wanita muda dan pria di Inggris memiliki perbedaan pandangan terhadap uang. Pria lebih terobsesi dengan uang dibandingkan wanita. Sebaliknya, wanita lebih konservatif dalam keuangan mereka. Orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Hal tersebut berbeda dengan orang pada usia muda yang lebih fleksibel dan secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan. Pendapatan juga merupakan salah satu faktor demografis yang mempengaruhi perilaku keuangan. Menurut hipotesis pendapatan permanen (Friedman, 1957) menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Hipotesis pendapatan relatif (Duesenberry, 1949) dalam Hollander 2001 mengatakan seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

2.6. Perumusan Hipotesis

Hubungan jenis kelamin terhadap mental accounting dalam penggunaan kredit.

Diketahui pria memiliki pengetahuan lebih banyak tentang uang dan lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial mereka daripada wanita. Pria memiliki pandangan yang lebih positif dan percaya dengan memiliki uang mereka akan lebih diterima dalam lingkungan sosial mereka. Dibandingkan dengan pria, wanita lebih memandang negatif terhadap uang. Ada enam jenis kepercayaan tentang uang dan menemukan bahwa wanita muda dan pria di Inggris memiliki perbedaan pandangan terhadap uang. Pria lebih terobsesi dengan uang dibandingkan wanita. Sebaliknya, wanita lebih konservatif dalam keuangan mereka.

Pria dan wanita memiliki pandangan dan perilaku yang berbeda terhadap uang. Pria cenderung lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial dan pandangan yang lebih positif terhadap uang dibandingkan wanita. Ditemukan

bahwa wanita memiliki kecemasan yang lebih tinggi dalam keuangan dan lebih menghindari risiko dalam menangani keuangan mereka. Demikian pula pada penelitian yang dilakukan oleh Xiao, Noring, dan Anderson (1995) pria lebih melihat keuntungan pada kredit daripada wanita. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang disusun adalah **H1** : terdapat hubungan antara jenis kelamin wanita dan pria dengan mental accounting pada penggunaan kartu kredit

Hubungan usia terhadap mental accounting dalam penggunaan kredit.

Orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negatif terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

Teori tersebut menunjukkan bahwa usia seseorang juga memiliki hubungan terhadap perilaku finansial seseorang. Usia mempengaruhi pandangan terhadap uang dan mengakibatkan pengaruh terhadap keputusan keuangan. Orang tua cenderung menghindari penggunaan kredit untuk menghindari risiko. Dengan demikian usia memiliki hubungan dengan mental accounting dalam penggunaan kredit.

Menurut survei yang dilakukan Rowlingson dan McKay (2002) ditemukan bahwa orang pada usia muda secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang disusun adalah:

H2 : terdapat hubungan antara usia dengan mental accounting pada penggunaan kartu kredit

Hubungan pendapatan terhadap mental accounting dalam penggunaan kredit.

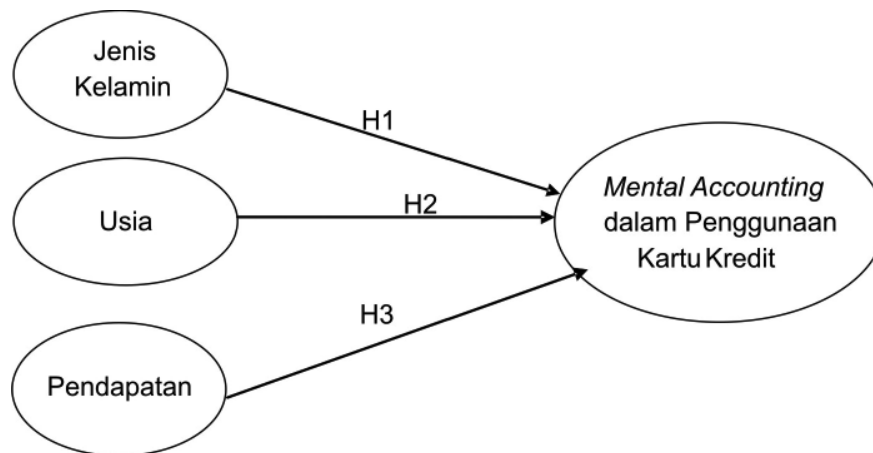
Baridwan (1992 : 30) mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utangnya (atau kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. Dalam Behavioral Life-Cycle Theory yang terkait dengan hipotesis pendapatan permanen menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Keputusan untuk mengambil pinjaman ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan adalah untuk tetap dapat memenuhi konsumsi mereka. Menurut Norton (1993) kredit digunakan untuk menjaga atau meningkatkan gaya hidup seseorang. Keluarga berpenghasilan rendah memiliki kecenderungan lebih tinggi dalam penggunaan kredit dibandingkan kelompok berpenghasilan tinggi. Keluarga berpenghasilan rendah menggunakan kredit untuk membeli kebutuhan dan mempertahankan gaya hidup mereka dengan tetap menghemat pendapatan mereka. Dalam negara-negara dengan ketimpangan pendapatan yang tinggi, proses perbandingan sosial tampaknya menginduksi kelompok berpenghasilan rendah untuk menyeimbangkan kesenjangan dengan cara melakukan kredit. Menurut hipotesis pendapatan relatif Duesenberry (1949) dalam (Hollander 2001), seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

Berdasarkan teori-teori tersebut, menunjukkan bahwa tingkat pendapatan menjadi salah satu variabel yang berhubungan dalam keputusan kredit. Oleh karena itu terdapat perbedaan dalam perilaku keuangan antara individu yang memiliki tingkat pendapatan tinggi dengan yang memiliki pendapatan rendah. Kelompok berpendapatan rendah lebih cenderung untuk menggunakan kredit dalam memenuhi kebutuhannya untuk dapat mengimbangi gaya hidup kelompok berpenghasilan tinggi. Dalam perilaku tersebut terjadi mental accounting dimana untuk mengimbangi gaya hidup orang lain, seseorang mengambil keputusan kredit yang sebenarnya hanyalah bentuk lain dari hutang dan memiliki risiko.

Menurut penelitian yang dilakukan Dearden, Goode, Whitfield dan Cox (2010) tingkat kredit keluarga berpenghasilan rendah di negara Inggris semakin meningkat, dan cukup banyak keluarga yang tidak mampu

melunasi cicilan hutang dikarenakan pendapatan rendah yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dan terjadi akumulasi dari hutang-hutang sebelumnya. Keluarga berpenghasilan rendah di negara Inggris menggunakan kredit dalam konsumsi barang-barang yang mereka gunakan untuk mengimbangi gaya hidup keluarga berpenghasilan tinggi. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang disusun adalah:

H3 : terdapat hubungan antara pendapatan dengan mental accounting pada penggunaan kartu kredit



Gambar2.2 Model Penelitian

3. METODE PENELITIAN

Populasi adalah keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup dan waktu yang ingin diteliti, sedangkan sampel adalah sebagian dari observasi yang dipilih dari populasi dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga diharapkan dapat mewakili populasinya. Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta sedangkan sampel yang digunakan adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan purposive sampling. Purposive sampling merupakan metode pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti secara obyektif (Supramono dan Utami, 2004). Adapun kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit sehingga dapat mengetahui apakah terdapat hubungan antara faktor demografis dengan mental accounting dalam penggunaan kredit.

Berdasarkan sumber datanya, jenis data dibedakan menjadi 2 macam yaitu data primer dan data sekunder (Supramono dan Utami 2004 : 61). Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli baik individu maupun perseorangan. Sedangkan data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, yaitu melalui media perantara, data diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data primer, dimana informasi yang diperlukan diperoleh dengan cara penyebaran kuisioner kepada karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit.

Tabel 3.1 Pengukuran Variabel

Variabel	Skala Pengukuran
Mental accounting	Dengan menggunakan tiga contoh kasus yang dibuat oleh penulis, dari jawaban para responden akan terlihat kecenderungan apakah terdapat mental accounting dalam penggunaan kartu kredit atau tidak. Pengukuran mental accounting menggunakan dummy variable. Terdapat mental accounting = 1 Tidak terdapat mental accounting = 0
Jenis kelamin	Skala nominal Pengukuran jenis kelamin menggunakan dummy variable. Pria = 1 Wanita = 0
Usia	Skala Interval 20-30 tahun 30-40 tahun 40-50 tahun > 50 tahun
Pendapatan	Skala Interval Rp 3.000.000,00 – Rp 4.000.000,00 Rp 4.000.000,00 – Rp 5.000.000,00 >Rp 5.000.000,00

Sumber: hasil olah data

Dalam penelitian ini, analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif naratif dan chi-Square test. Analisis deskriptif naratif digunakan untuk menyajikan deskripsi mengenai suatu fenomena yang diamati dalam konteks nyata. Fenomena dalam penelitian ini adalah menjelaskan mengenai mental accounting dalam penggunaan kredit pada karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta. Sedangkan untuk uji hipotesis dalam penelitian ini digunakan Chi-Square test. Chi-Square test digunakan untuk mengetahui hubungan antara variable demografi (Jenis kelamin, usia dan pendapatan) dengan mental accounting yang terjadi dalam penggunaan kartu kredit.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

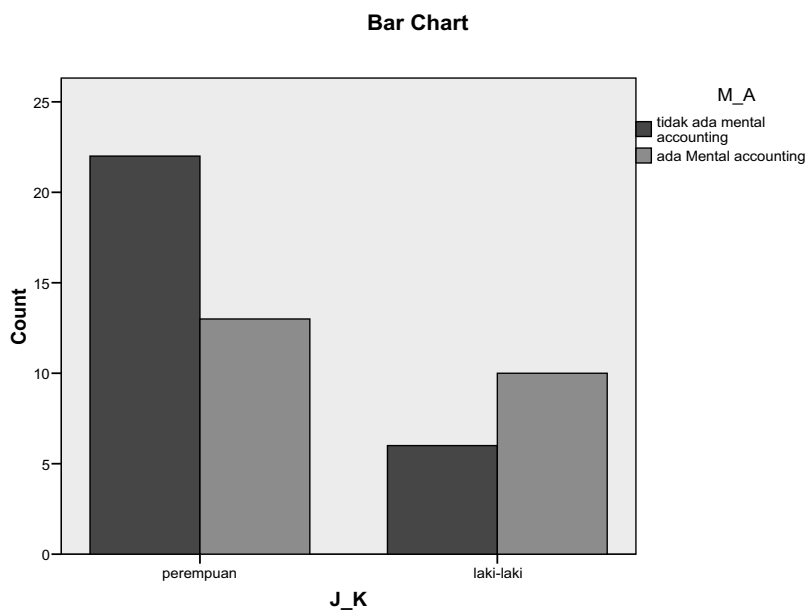
4.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Dari 98 karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta sebanyak 51 karyawan (52%) memiliki dan pernah menggunakan kartu kredit. Dari 51 kuisioner yang disebar oleh peneliti dan diisi oleh karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta dengan kriteria memiliki kartu kredit, sebesar 28 responden (55 %) menunjukkan kecenderungan tidak terdapat mental accounting dalam penggunaan kartu kredit sedangkan sisanya sebesar 23 responden (45 %) menunjukkan kecenderungan terdapat mental accounting dalam penggunaan kartu kredit.

Tabel 4.1. Crosstab antara Jenis Kelamin (J-K) dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		Tidak Ada Mental Accounting	Ada Mental Accounting	
J_K	wanita	22	13	35
	pria	6	10	16
Total		28	23	51

Sumber: data primer, 2012



Sumber : data primer, 2012

Gambar 4.1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

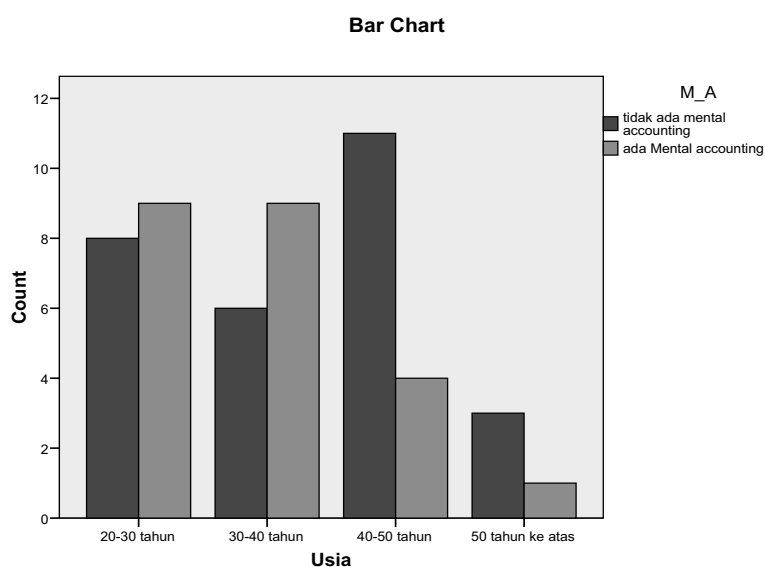
Berdasarkan hasil di atas dapat dilihat bahwa wanita lebih banyak memiliki kartu kredit dibandingkan dengan pria sebanyak 68%. Hal ini dapat terjadi karena biasanya perempuan lebih mudah untuk dipengaruhi oleh pihak penyedia kartu kredit dalam melakukan kepemilikan kartu kredit. Dari 28 responden yang memiliki kecenderungan tidak terdapat mental accounting dalam penggunaan kredit, presentase responden wanita lebih besar yaitu 78 % (22 responden) dibandingkan pria yang memiliki presentase sebesar 22 % (6 responden). Dari 23 responden yang memiliki kecenderungan terdapat mental accounting dalam penggunaan kredit, presentase responden wanita juga lebih besar yaitu 57 % (13 responden) dibandingkan pria yang memiliki presentase sebesar 43% (10 responden). Hasil diduga terjadi karena di budaya Indonesia keputusan untuk melakukan belanja rumah tangga biasanya diserahkan kepada wanita sehingga wanita dimungkinkan untuk menggunakan kartu kredit lebih sering dibandingkan dengan pria dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Oleh karena itu mereka rentan didapati mental accounting ketika melakukan keputusan penggunaan kartu kredit, terutama jika terjadi diskon dengan menggunakan kartu kredit.

4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Crosstab antara Usia dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		Tidak Ada Mental Accounting	Ada Mental Accounting	
Usia	20-30 tahun	8	9	17
	30-40 tahun	6	9	15
	40-50 tahun	11	4	15
	50 tahun ke atas	3	1	4
Total		28	23	51

Sumber : data primer, 2012



Sumber : data primer, 2012

Gambar4. 2 Diagram karakteristik responden berdasarkan usia

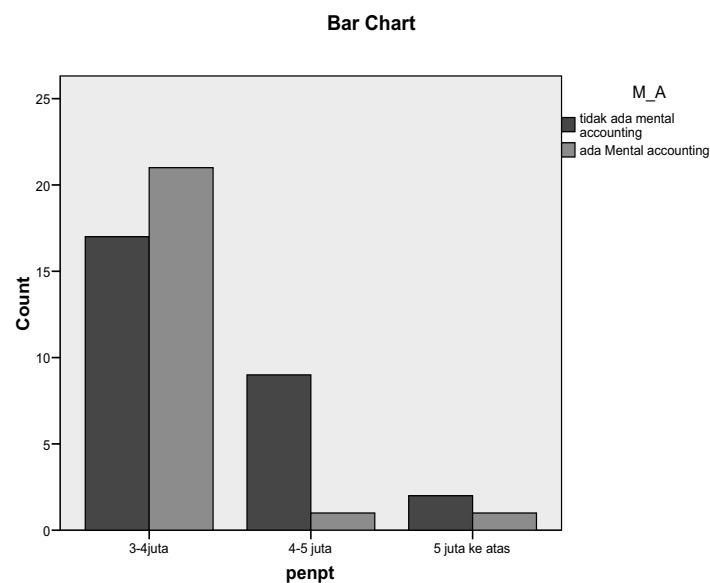
Dari karakteristik responden berdasarkan usia, menunjukkan bahwa kecenderungan terdapat mental accounting lebih banyak terjadi pada kelompok usia muda (20-40 tahun). Sebanyak 18 responden (78%) pada kelompok usia tersebut menunjukkan adanya kecenderungan terjadi mental accounting. Seiring dengan bertambahnya usia mereka maka mental accounting dalam penggunaan kartu kredit semakin menurun. Diketahui pula bahwa orang pada usia muda secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan. Orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negatif terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

4.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Tabel 4.3 Crosstab antara Pendapatan dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		Tidak Ada Mental Accounting	Ada Mental Accounting	
penpt	3-4juta	17	21	38
	4-5 juta	9	1	10
	5 juta ke atas	2	1	3
Total		28	23	51

Sumber : data primer, 2012



Sumber : data primer, 2012

Gambar 4.3 Diagram karakteristik responden berdasarkan pendapatan

Dari karakteristik responden berdasarkan pendapatan menunjukkan bahwa kecenderungan terdapat mental accounting lebih banyak terjadi pada kelompok pendapatan yang lebih rendah. Karyawan pada kelompok pendapatan antara Rp 3.000.000; - Rp 4.000.000; lebih banyak menunjukkan kecenderungan terdapat mental accounting (sebanyak 21 responden atau 91%) dibanding karyawan pada kelompok pendapatan Rp 4.000.000; - Rp 5.000.000 ataupun kelompok pendapatan di atas Rp 5.000.000,00 (sebanyak 2 responden atau 9%). Hasil tersebut juga sesuai dengan hipotesis pendapatan relatif Duesenberry (1949) dalam (Holander 2001), yang menyatakan bahwa seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

4.4. Hasil Penelitian

Hasil Chi-Square test dari data yang diperoleh melalui kuisioner yang dibagikan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4 Hasil Chi-Square Test

Variabel	Pearson Chi-Square	Asymp. Sig. (2-sided)
Jenis Kelamin	Pearson Chi-Square	0.091*
Usia	Pearson Chi-Square	0.214
Pendapatan	Pearson Chi-Square	0.035**

Sumber : data yang diolah 2012*sig di level 10% dan ** sig level 5%

Berdasarkan hasil uji chi-square di atas didapatkanlah hasil bahwa jenis kelamin dan pendapatan memiliki hubungan dengan mental accounting dalam penggunaan kartu kredit (H1, dan H3 diterima). Hal ini bisa dilihat dari nilai Asymp.Sig yang berada di bawah 10% dan 5%.

4.5. Pembahasan

Jenis kelamin dan pendapatan ternyata memiliki hubungan dengan mental accounting dalam penggunaan kartu kredit. Hal ini terjadi karena dalam melakukan transaksi belanja untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka khususnya yang bersifat kebutuhan sekunder seperti belibur membeli smart phone sering kali didapatkan tawaran yang menggiurkan jika dibayar dengan menggunakan kartu kredit. Wanita akan lebih cenderung untuk tertarik menggunakan kartu kredit jika mereka merasakan seolah-olah mendapatkan penghematan dari penggunaan kartu kredit. Hal ini terjadi karena wanita lebih memiliki sifat belanja impulsif yang lebih tinggi dibandingkan dengan pria. Karena dalam berbelanja wanita lebih mengutamakan perasaan dan kesenangan dibandingkan dengan logika. Hasil temuan ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan wanita lebih berhati-hati dalam menggunakan hutang karena menghindari risiko. Perbedaan hasil penelitian ini diduga karena konsep hutang yang digunakan dalam kartu kredit sering kali disalah artikan sebagai tambahan pendapatan bagi pemilik kartu kredit.

Sedangkan untuk pendapatan didapatkan hasil yang menyatakan bahwa pada pendapatan yang paling minimal dalam kepemilikan kartu kredit yaitu sebesar Rp. 3.000.000 – Rp. 4.000.000 mereka cenderung mengikuti gaya hidup lingkungan pergaulan mereka seperti melakukan liburan ataupun membeli smart phone dengan menggunakan fasilitas kartu kredit karena mereka merasa dengan kartu kredit seolah-olah mereka dapat membeli barang dengan harga yang realtif mahal dibandingkan dengan pendapatan mereka. Sehingga disini mereka tidak meyakini bahwa pembelian dengan kartu kredit sebetulnya dapat mengurangi pendapatan mereka di masa depan, sebagai dampak angsuran dari hutang kartu kredit. Hal ini senada dengan penelitian di negara-negara dengan ketimpangan pendapatan yang tinggi, proses perbandingan sosial tampaknya menginduksi kelompok berpenghasilan rendah untuk menyeimbangkan kesenjangan dengan cara melakukan kredit (Morgan dan Christen, 2003). Menurut hipotesis pendapatan relatif (Duesenberry, 1949) dalam Holland (2001), seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

Berdasarkan hasil uji di atas di dapatkan hasil bahwa usia tidak memiliki hubungan terhadap mental accounting dalam penggunaan kartu kredit. Hal ini diduga disebabkan oleh karakteristik responden penelitian yang terkonsentrasi di usia 20-40 tahun (63%), dimana pada usia tersebut tidak ditemukan perbedaan yang signifikan terhadap mental accounting (gambar 2). Walaupun demikian jika dilihat pada usia yang lebih tua dikisaran 40-

50 tahun ke atas kadar mental accounting di usia ini semakin berkurang. Karena pada usia lanjut sering kali mereka lebih berhati-hati dalam menggunakan kartu kredit karena mereka sadar bahwa di hari tua mereka tidak mau menghabiskan uang mereka hanya untuk membayar membeli sesuatu yang justru akan menambah beban mereka dengan angsuran cicilan kartu kredit. Hal ini sejalan dengan penelitian McKay, Atkinson, dan Crame (2008) yang mengemukakan orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negative terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas didapatkan bahwa variabel demografis jenis kelamin, dan pendapatan terbukti memiliki hubungan dengan mental accounting dalam penggunaan kartu kredit sedangkan usia tidak. Jenis kelamin wanita ataupun pria memiliki hubungan yang berbeda dalam mental accounting dalam keputusan penggunaan kartu kredit. Wanita lebih sering terkena mental accounting karena wanita biasanya lebih konsumtif dan sering melakukan pembelian secara impulsif. Begitu pula untuk variabel pendapatan terbukti memiliki hubungan dengan mental accounting dalam penggunaan kartu kredit. Dalam pendapatan yang relatif rendah seseorang berusaha untuk mengikuti gaya hidup lingkungan mereka dengan cara menggunakan fasilitas kartu kredit.

5.2. Keterbatasan penelitian

Tidak ada cross check jawaban responden yang menunjukkan proses berpikir dalam pengambilan keputusan penggunaan kartu kredit. Dengan adanya cross check jawaban maka dapat diketahui alasan proses berpikir dari masing-masing responden dalam melakukan keputusan pembelian dengan menggunakan kartu kredit. Setelah dilihat terdapat hubungan antara variabel demografi (jenis kelamin dan pendapatan) dengan mental accounting pada penggunaan kartu kredit, maka kedepannya bisa digunakan analisis lebih dalam untuk melihat pengaruh dari variabel-variabel tersebut.

5.3. Saran

Adanya cross check jawaban responden yang menunjukkan proses berpikir dalam pengambilan keputusan penggunaan kartu kredit. menggunakan analisis regresi untuk melihat pengaruh dari hubungan antar variabel di atas.

DAFTAR PUSTAKA

- Cummins, Melissa McElprang; Haskell, Janaan H; Jenkins, Susan J, (2009), "Financial Attitudes And Spending Habits of University Freshmen, *Jornal of Economics and Economic Education Research*, Volume 10, Number 1, 2009.
- Dearden, Chris; Goode, Jackie ; Whitfield, Grahame dan Cox, Lynne, (2010), *Credit and Debt in Low-income Families*, Centre for Research in Social Policy, Loughborough University, Juni.
- Friedman, M. (1957), *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Garling, Tommy ; Lewis, Alan ; van Raaij, Fred, (2010), " Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises, *Psychological Science in the Public Interest*. 29 Maret.

- Hollander Heinz, (2001). On the validity of utility statements: standard theory versus Duesenberry's,. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45, pp. 227–249.
- Kahneman, D., & Tversky, A, (1979), "Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk." *Econometrica*, 47, pp. 263-291.
- Karlsson, N.; Garling, T. dan Selart, M, (1997), Effects of Mental Accounting on Inter-temporal Choice, Goteborg Psychological Report No. 27: 5. Goteborg, Sweden: Department of Psychology, University of Gothenburg.
- Keynes, J. M. (1936/1997), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York.
- Milkman, Katherine L; Beshears, John, (2009), "Mental Accounting and Small Windfalls: Evidence From an Online Grocer", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71, pp. 384–394.
- Norton, C.M. (1993), *The Social Psychology of Credit*, *Credit World*, 82, 18-22, Harcourt, Brace & World.
- Robb, Cliff dan Deanna L Sharpe, (2009), Effect of Personal Financial Knowledge on College Student's Credit Card Behavior, *Journal of Financial and Planning*, vol. 20.
- Shefrin, H. M; dan Thaler, R. H, (1988), The Behavioral Life-cycle Hypothesis, *Economic Inquiry*, 26, pp. 609-643.
- Supramono dan Intyas Utami, (2004), *Metode Penelitian Akuntansi dan Keuangan*, Salatiga : Andi.
- Thaler, R. H. (1985), Mental Accounting and Consumer Choice, *Marketing Science*, 4, pp. 199-214.
- Tversky, A. ; dan Kahneman, D, (1981), The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, *Science*, 211, pp. 453-458.
- Wilkinson, Nick. (2008), *An Introduction to Behavioral Economics*, New York : Palgrave Macmilan.
- Xiao, J. J ; Noring, F. E ; dan Anderson, J. G, (1995), College Students' Attitudes Towards Credit Cards, *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 19, pp. 155-174.
- http://rowenasuryobroto.multiply.com\apa_yang_mempengaruhi_keuangan_anda_. Diunduh 14 Maret 2011.
- <http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/presenting/2062044-defenisi-pendapatan-menurut-para-ahli/#ixzz1aLe1f3t6>. Diunduh 10 Oktober 2011.
- <http://tinjauan-sekilas-tentang-mental-accounting.html>. Diunduh 20 Maret 2011.